



Heeft u vragen over franchise? Mail de redactie en zo mogelijk vindt u de antwoorden in deze rubriek. E-mail: redactie.snackkoerier@reedbusiness.nl.

Voor direct juridisch advies dient u contact op te nemen met een advocaat.



Mr. Theodoor Ludwig

Ludwig & Van Dam
Franchiseadvocaten
Rivierstraat 159
3016 CH Rotterdam
Tel.: (010) 241 57 77
E-mail: info@ludwigvandam.nl

In het Nederlandse procesrecht is de hoofdregel 'Wie stelt, bewijst'.

Anders gezegd: iedere partij zal de feiten die hijzelf aandraagt en heeft moeten aandragen om het door hem beoogde rechtsgevolg te kunnen inroepen, moeten bewijzen. Wel kan uit een bijzondere wettelijke regeling of uit de eisen van redelijkheid en billijkheid een andere bewijslastverdeling voortvloeien. Franchisegever wil de fee eenzijdig verhogen, overtuigt hij de rechter van zijn gelijk?

'Commercieel gerechtvaardigd' geen eenduidig criterium

Eenzijdige verhoging franchisefee

ROTTERDAM - Bij verlenging van de franchiseovereenkomst wordt in het nieuwe franchisecontract soms voorgesteld om de franchisefee te verhogen. Dit kan echter niet zomaar.

De rechtbank Arnhem heeft onlangs vonnis gewezen in een geschil tussen franchisegever en franchisenemer. Het geschil handelde over de uitleg van een bepaling in de overeenkomst. In de overeenkomst is een begrip opgenomen dat voor meer dan één uitleg vatbaar is. De vraag die in bedoelde zaak aan de orde kwam, is: is de franchisegever gerechtigd bij verlenging van de overeenkomst de franchisefee eenzijdig te verhogen?

Geen overeenstemming

De rechtbank heeft op grond van de tussen partijen geldende overeenkomst geoordeeld dat in beginsel de fee verhoogd mag worden indien partijen bij verlenging een verhoging overeenkomen óf indien er sprake is van de geclausuleerde bevoegdheid van de franchisegever, zoals vastgelegd in de franchiseovereenkomst. Nu partijen geen overeenstemming konden bereiken over een feeverhoging, moest de rechtbank oordelen of de franchisegever op grond van de over-

eenkomst bevoegd was de fee te verhogen. In de overeenkomst was opgenomen dat bij verlenging ervan de alsdan geldende fee zou worden gehandhaafd, tenzij partijen bij verlenging anders overeenkomen of blijkt dat een verhoging commercieel gerechtvaardigd is.

Volgens de franchisegever was een verhoging in dit geval commercieel gerechtvaardigd, omdat de brutowinstmarge bij de franchisenemers was gestegen. Deze stijging was mede het gevolg van het beleid van de franchisegever, die bovendien extra kosten had gemaakt in het kader van extra marketing en overige activiteiten, zoals kwaliteitsnormeringskosten (HACCP) of productvoorlichting.

Franchisegever voerde bovendien aan dat het commercieel gerechtvaardigd was dat niet alleen franchisenemers van de margestijging profiteerden én dat, gelet op het voorgaande, de organisatie een feeverhoging gelijk aan de helft van voornoemde margestijging diende toe te komen.

Marge- en kostenstijging

De rechtbank stelde twee vragen. Ten eerste: was er sprake van een dergelijke marge- en kostenstijging? Ten tweede: hoe moet het begrip 'com-

mercieel gerechtvaardigd' worden uitgelegd? De rechtbank oordeelde op de eerste vraag dat de franchisegever, ondanks verzoeken hiertoe, er niet in is geslaagd zijn stellingen te onderbouwen en schoof deze als onvoldoende onderbouwd terzijde. Dit geheel in lijn met het procesbeginsel: 'wie stelt, bewijst'.

Opmerkelijk is wel dat franchisegever aanvoerde dat voor het bepalen van de hoogte van de brutomargestijging gekeken diende te worden naar de margeontwikkeling van de eigen filialen en die van franchisenemers. Franchisenemer stelde zich juist op het standpunt dat gekeken diende te worden naar de margeontwikkeling bij het collectief franchisenemers en bij de individuele franchisenemer, dus niet bij de filialen. Dit zou volgens franchisegever geen goede maatstaf zijn, omdat deze ontwikkeling mede afhankelijk is van ondernemerschap van de franchisenemer.

De rechter oordeelde dat dit standpunt in strijd is met de door de fran-

'Stijging brutowinstmarge franchisenemers én extra kosten voor franchisegever'

'Uitgangspunt moet zijn wat partijen met criterium bedoelden bij aangaan van de overeenkomst'

chisegever gestelde rechtvaardiging dat een deel van de margestijging ten goede aan hem diende te komen. Verder profiteert de franchisegever 100 procent van de bij de eigen filialen (die geen fee betalen) gerealiseerde margestijging. De rechtbank heeft geoordeeld dat er naar de margestijging bij franchisenemers dient te worden gekeken.

Commercieel gerechtvaardigd

Ten aanzien van de tweede vraag oordeelde de rechtbank dat de passage uit de overeenkomst 'indien dit commercieel gerechtvaardigd is' geen objectief en eenduidig criterium is. Franchisegever heeft aangegeven dat de door haar gevraagde verhoging redelijk en billijk is. De rechter heeft overwogen dat de redelijkheid en billijkheid een zeer beperkte functie heeft in het geval partijen het niet eens zijn over de uitleg van een bepaling en de taalkundige en/of teleologische uitleg (maatschappelijke functie wetsartikel, red.) geen eenduidige

uitkomst biedt. Het uitgangspunt moet zijn wat partijen met het criterium hebben bedoeld bij het aangaan van de overeenkomst. Wat mochten partijen over en weer op grond van uitlatingen van elkaar verwachten?

Stel- en bewijsplicht

In dit geval oordeelde de rechtbank dat de franchisegever, door zich slechts te beroepen op de redelijkheid en billijkheid en alleen door betwisting van de (tegen)stellingen van franchisenemer ter zake zijn verwachtingen bij het aangaan van de overeenkomst, hij opnieuw niet heeft voldaan op de hem rustende stel- en bewijsplicht. De rechtbank oordeelde in onderhavige zaak dat de franchisegever niet gerechtigd is de fee eenzijdig te verhogen.

Feeverhoging kan dus niet zomaar per geval moet geoordeeld worden aan de hand van de bestaande franchiseovereenkomst en de concrete omstandigheden.

Dit is het vijfde deel van Snackkoeriers serie De Wet. Eerder kwamen aan de orde: non-concurrentiebeding, prognose- en vestigingsplaatsonderzoek, reputatieschade en omzet- en resultaatprojecties.